

XUSUSIY BIZNES NUFUZINI OSHIRISHDA BO‘LIB TO‘LASH VA BNPL XIZMATLARINING ROLI

<https://doi.org/10.5281/zenodo.11402372>

Gulora Batirova

O‘zbekiston Respublikasi

Bank-moliya akademiyasi magistranti

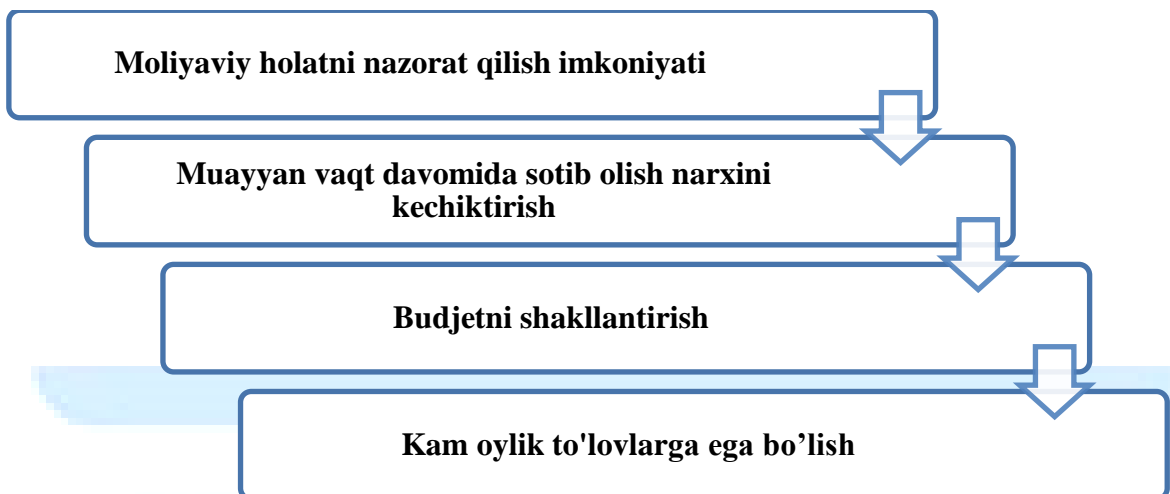
Sardor Omonov

TDIU, PhD

Jahon amaliyotida xususiy biznesni rivojlantirish mamlakatlar iqtisodiyotini rivojlantirishda muhim ahamiyat kasb etmoqda. Shu sababli xususiy biznes vakillari mijozlarni keng ko‘lamda jalb etish hamda daromadni oshirishga xizmat qiladigan zamonaviy usullar va vositalardan foydalanishmoqda. Xususan, bugungi kunda bir qator onlayn-do‘konlar va bozorlar xaridorlarga xaridlar uchun ortiqcha to‘lovlarsiz teng qismlarda to‘lash imkoniyati mavjud bo‘lgan yangi usullarni taklif qilmoqda. Shu sababli xususiy biznes nufuzini oshirishda mijozlarni keng ko‘lamda jalb etish hamda daromadni oshirishga xizmat qiladigan zamonaviy usullar va vositalarni milliy amaliyotda joriy etish istiqbollari o‘rganish dolzarb hisoblanadi.

Mavjud muammolar. Mamlakatimizda xususiy biznes vakillari mijozlar oqimini oshirish, savdo hajmini oshirish orqali daromadni ko‘paytirishda hanuzgacha an‘anaviy usullardan foydalanib kelmoqda. Vaholanki, jahon amaliyotida mazkur jarayonda BNPL xizmatlari singari zamonaviy usullardan keng foydalanilmoqda. Mamlakatimizda xususiy biznes nufuzini oshiraigan zamonaviy usullardan foydalanilmas ekan milliy kompaniyalarning jahon bozoriga chiqib borishi qiyinlashib boraveradi.

Tahlil va natijalar. Biznesni rivojlantirishda bo‘lib to‘lash amaliyotini qo‘llash kengayib bormoqda. Chunki bo‘lib to‘lash amaliyotining bir qator afzalliklari mavjud bo‘lib, bo‘lib to‘lash xaridorga ham, sotuvchiga ham foyda keltirishi mumkin. Mijoz uchun ba‘zi afzalliklarga quyidagilar kiradi (1-rasm). Moliyaviy holatni nazorat qilish imkoniyati, muayyan vaqt davomida sotib olish narxini kechiktirish, budjetni shakllantirish, kam oylik to‘lovlarga ega bo‘lish kabilarni ta’kidlash mumkin.



1-rasm. Mijoz uchun bo‘lib to‘lash amaliyotining afzalliklari¹

Bo‘lib to‘lash amaliyoti firma (kompaniya) uchun quyidagi afzalliklarga ega bo‘lib (2-rasm), mijozlar uchun ko‘proq moslashuvchanlikni ta‘minlash, ko‘proq sotuv hajmiga ega bo‘lish, pul oqimini tartibga solish kabilarni afzalliklar sifatida qayd etish mumkin.



2-rasm. Firma uchun bo‘lib to‘lash amaliyotining afzalliklari²

Xalqaro amaliyotda banklar va mikromoliya tashkilotlarining standart kredit mahsulotlariga murojaat qilmasdan tovarlarni bo‘lib-bo‘lib to‘lash yo‘li bilan sotib olish imkonini beruvchi xizmatlar BNPL xizmatlari deb ataladi (inglizcha “buy now, pay later” - hozir sotib ol, keyinroq to‘la). Bu to‘lov modeli bo‘lib, xaridorni qisqa

1 Iqtisodiy adabiyotlar asosida muallif tomonidan tayyorlangan

2 Iqtisodiy adabiyotlar asosida muallif tomonidan tayyorlangan

muddatli ssuda bilan ta'minlaydi, unga ma'lum bir chegaragacha tovar sotib olish, tovarning umumiy qiymatining faqat boshlang'ich qismini to'lash imkonini beradi. Qolgan to'lovlar bo'lib-bo'lib to'lanadi.

Xalqaro amaliyotda ushbu to'lov usulidan foydalanishda mahsulot narxi bir nechta teng qismlarga bo'linadi (odatda, to'rtta). Sotib olayotganda ulardan faqat birinchisiga to'lanadi, qolgan qismlar esa ma'lum vaqt oralig'ida bank kartadan avtomatik tarzda yechib olinadi (masalan, oyda bir marta). Natijada xarid uchun 3 oy ichida to'liq to'lov amalga oshiriladi. Bunday holda sotuvchi o'z tovarlari uchun pulni darhol to'liq oladi. BNPL xizmati sotish vaqtida butun summani do'konga o'tkazadi, keyin xaridor xizmat ko'rsatuvchi provayder orqali to'lovlarni amalga oshiradi.

BNPL xizmati sotuvchidan o'z xizmatlari uchun komissiya oladi, ammo xaridor barcha to'lovlarni o'z vaqtida amalga oshirsa, tovar narxidan yuqori hech narsa to'lamaydi. BNPL xizmatining oddiy kreditdan farq qiluvchi jihatlari mavjud. Uni ishlatish uchun alohida joyga borish yoki kredit karta uchun ariza topshirish shart emas. Bu xususiyat allaqachon onlayn-do'kon yoki bozorning to'lov sahifasiga kiritilgan bo'ladi. Lekin ushbu sxema bo'yicha kvartira yoki mashina sotib olish imkoniyati mavjud emas, bu ma'lum bir belgilangan miqdorda (o'rtacha va pastroq qiymatga ega tovarlarga nisbatan)gi tovarlarga tegishli hisoblanadi. Bu risklarni minimallashtirish bilan bog'liq, agar to'lanmagan bo'lsa, qarz miqdori avtomatik ravishda qarz oluvchining bank kartasidan yechib olinadi.

To'lash uchun onlayn-do'kon veb-saytida aloqa ma'lumotlarini (to'liq ism, elektron pochta manzili, telefon raqami va tug'ilgan sana) to'ldirish orqali ro'yxatdan o'tish zarur. Keyin bo'lib-bo'lib to'lov usulini tanlash hamda shartnoma shartlarini diqqat bilan o'qish lozim. Sotib olayotganda bank kartadan faqat birinchi to'lov yechib olinadi. Qolgan to'lovlar shartnomada ko'rsatilgan sanalarda avtomatik ravishda amalga oshiriladi. Xarid qilishda foydalangan kartadan yangi to'lovlar undiriladi.

To'lovning butun jarayoni hamda kechiktirilgan to'lovlar kredit tarixida paydo bo'lishi mumkin, shuning uchun to'lovlar o'z vaqtida amalga oshirilishini ta'minlash zarur, aks holda bu xaridorning kredit reytingiga salbiy ta'sir qiladi.

BNPL xizmatlarining SWOT tahlili amalga oshirilsa, bir qator xususiyatlari yanada ko'zga tashlanadi.

Kuchli tomonlarga quydagilarni kiritish mumkin. Bo'lib to'lashlarga bo'lgan talabning ortib borishi COVID-19 pandemiyasida ishsizlik darajasini oshirdi va umumiy moliyaviy beqarorlik hissini keltirib chiqardi. Iste'molchilarning xarid qilish odatlari pandemiya sabab o'zgardi, ya'ni bo'lib to'lashni afzal ko'rishdi. Ushbu xususiyatlar mijozlarga moliyaviy barqarorlikni ta'minlab, o'z xarajatlarini kengaytirish imkonini beradi. Foizsiz to'lov tanlovlari, ming yilliklarning yuqori sifatli tovarlarga bo'lgan ishtahasi oshishi va BNPL modelidan foydalanadigan savdogarlarning ko'payishi tufayli to'lovlarni kechiktirish tendensiyasi davom etishi prognoz qilinmoqda.

Kuchsiz tomonlari esa kechiktirilgan to'lovning yuzaga kelishida namoyon bo'ladi. BNPL mijozga buyumni sotib olish va vaqt o'tishi bilan uni kichik bo'lib to'lash imkonini beradi. To'lov rejalari sotib olingan mahsulotlarga moslashtirilgan. To'lovni to'lamaqlik kechikishlarga olib kelishi va natijada jarima to'lovlariga sabab bo'lishi mumkin. Bu esa bozor kengayishiga to'sqinlik qilishi mumkin.

Chakana sotuvchilar tomonidan COVID-19 sabab bo'lgan cheklovlarning ko'payishi onlayn xaridlarning sezilarli o'sishiga olib keldi. Onlayn xarid qilish platformalar tomonidan oddiy va kontaktsiz amalga oshirildi. Barcha xaridlar uchun onlayn-do'konlar ishlatilganligini BNPL xizmatlarining imkoniyatlari sifatida qayd etish lozim.

Tahdidlar sifatida BNPL integratsiyasi qimmat ekanligini qayd etish lozim. BNPL modelini chakana sotuvchining mahalliy hisob-kitob protseduralariga integratsiya qilish qimmatbaho maxsus uskunalar va texnologik nou-xauni talab qiladi. Kichik va o'rta chakana sotuvchilar integratsiyani amalga oshira olmaydi, ularni bozordan chiqarib tashlaydi va ularning kengayishiga to'sqinlik qiladi.

Xulosa. Yuqoridagilar asosida xulosa qilish mumkinki, mamlakatimizda xususiy biznes nufuzini oshirishda BNPL xizmatlaridan foydalanish amaliyotini kengaytirish zarur. Zamonaviy texnologiyalar rivojlanishi sharoitida bunday xizmatlarning yo'lga qo'yilishi kelgusida xususiy biznesning o'rnini mustahkamlaydi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati

1. <https://www.emerchantpay.com/insights/is-buy-now-pay-later-right-for-your-business/> - emerchantpay rasmiy sayti ma'lumotlari asosida muallif tomonidan tayyorlangan
<https://www.nerdwallet.com/article/loans/personal-loans/buy-now-pay-later> - nerdwallet rasmiy sayti ma'lumotlari asosida muallif tomonidan tayyorlangan

